






Heiko Erhardt

Meine Motivation als Trainer & Coach








Menschen respektvoll und wertschätzend zu begegnen, sich auszutauschen, intelligente und außergewöhnliche Fragen zu stellen, Wissen zu teilen und voneinander zu lernen – um dadurch ein leichteres und erfolgreicherer Leben zu erschaffen – das ist meine Vision.

Deshalb habe ich mich ganz bewusst für den Beruf als Trainer & Coach entschieden. So kann ich jeden Tag meine Vision Wirklichkeit werden lassen und Menschen und Unternehmen dabei unterstützen, motiviert zu sein und mit Leichtigkeit noch bessere Ergebnisse zu erzielen. Das ist der Grund, warum mich Unternehmen beauftragen. Und: weil Herz, Hirn und Humor in jedem Training zu finden sind.




Ausbildungen

-  Hotelfachmann
-  Fachkaufmann für Marketing (IHK)
-  Mentalmanager
-  INtem® Trainer für Führung, Service & Verkauf
-  Geprüfter Verkaufstrainer (BDVT)
-  Certified Trainer Sales Management (HdWM)
-  Systemischer Coach



Weiterbildungen

-  Experte für Motivationspotenziale (MPA)
-  Trainer für Erfahrungs-Orientiertes-Lernen (Metalog)
-  INSIGHTS MDI® Akkreditierung (typengerecht kommunizieren)
-  Live Online Referent
-  NLP Practitioner
-  INtem® Limbic Sales Trainer (Neuromarketing im Vertrieb)
-  Trainer für Micro-Learning

Berufliche Erfahrungen

-  Über 15 Jahre Berufspraxis u. a. als:
 - Regionalverkaufsleiter
 - Verkaufs- und Marketingdirektor in der First Class Hotellerie
 - Niederlassungsleiter einer Englisch-Sprachschule
-  10 Jahre erfolgreiche Selbstständigkeit als Trainer & Coach
-  Branchen: serviceorientierte Dienstleistung, Einzelhandel

Trainingschwerpunkte

-  Individuelle Trainingskonzeption (Blended Learning) nach Bedarf des Auftraggebers, Fokus auf Nachhaltigkeit
-  Trainings zu den Themen:
 - typengerecht kommunizieren und verkaufen
 - Serviceorientierung/Optimierung (bessere Online-Bewertungen)
 - Führungskraft als Coach & Teambuilding
 - die neuesten Erkenntnisse der Hirnforschung im Vertrieb
 - Achtsamkeit/Mentale Kompetenz/Motivation
 - „Visitenkarte Empfang/Reception“ & Reklamationsbehandlung
 - Microtrainings/Intervalltrainings/Online-Trainings/Lern-App
 - Einzelhandelstrainings: z. B. „mehr Umsatz pro Stunde & mehr Teile pro Bon“, intelligenter Umgang mit dem Show-Rooming Effekt, Retail for Excellence – Verkaufen in der Luxusbranche